

Formation Commerciale Initiale

Tout comprendre pour tout vendre

VOTRE FORMATEUR

Références	Contactez-le :
Delphine PAIRE Calad'Consulting Consultant-Formateur en performance commerciale Conseil & Formation en entreprise	Tél. : 06.64.87.14.81 caladconsulting@outlook.com
Qualité	
<ul style="list-style-type: none">Consultant-Formateur en Performance commercialeExpérience : Manager Commercial 10 ans	



OBJECTIFS PROFESSIONNELS

Objectifs pédagogiques
<ul style="list-style-type: none">Connaître le rôle déterminant de la psychologie dans la relation commercialeVaincre les objections clientsIdentifier et valider la satisfaction clientAcquérir les outils de fidélisation de la clientèleObtenir de la recommandation
A l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de :
<ul style="list-style-type: none">Avoir la bonne posture commerciale pour influencer les décisions du clientDéterminer le profil psychologique du clientUtiliser un argumentaire de vente précisAnalyser ses propres freins à la vente et les contournerIdentifier et savoir répondre aux objections clientsMettre en application les techniques de cross et up selling
Les + de la formation
<ul style="list-style-type: none">Mise en situation pour chaque étape du parcours client et rédaction par le formateur des Best Practices retenues par les apprenantsFormation complète : mieux se connaître personnellement et professionnellement pour optimiser a relation commerciale et réussir le parcours clientIdentifier et générer de la satisfaction, fidélisation et recommandation client

CONDITIONS

Public visé
<ul style="list-style-type: none">Titulaire ou en cours de préparation d'un diplôme BAC +2 minimumFonction commercialeRelation client
Prérequis
Avoir une expérience relation client

Formation Commerciale Initiale

Tout comprendre pour tout vendre

MODALITÉS PRATIQUES

Durée	Horaires (et dates)
<ul style="list-style-type: none">14 heuresSur 2 jours	<ul style="list-style-type: none">9h/12h30 – 13h30/ 17hFormation sur demande
Lieu	Modalités et tarifs
<ul style="list-style-type: none">Sur le lieu de travail / espaces de coworking / centre de formation	<ul style="list-style-type: none">1 à 4 personnes max750 € HT / jour (hors frais annexes : location de salle, frais de déplacements)

PROGRAMME (contenu, déroulé, moyens mis en œuvre)

Formation Commerciale Initiale / Jour 1	Formation Commerciale Initiale / Jour 2
<h3>La psychologie au service de la vente</h3> <p><i>La psychologie vous révèle comment convaincre les clients !</i></p> <ul style="list-style-type: none">Les compétences comportementales<ul style="list-style-type: none">« Je suis donc tu es » : soft skills vs hard skillsLes secrets de l'optimisme, la clef de la réussite !Les besoins & motivations d'achat<ul style="list-style-type: none">La méthode SONCASLa démarche CABLes principes psychologiques de la vente<ul style="list-style-type: none">Comment vaincre sa peur de vendreVendre plus et influencer le client	<h3>L'optimisation de la relation commerciale</h3> <p><i>Du traitement des objections à la recommandation !</i></p> <ul style="list-style-type: none">Vaincre les objections des clients<ul style="list-style-type: none">La méthode CRACL'objection prixDe la satisfaction à la fidélisation des clients<ul style="list-style-type: none">L'identification de la satisfaction clientLa fidélisation, une nécessité économiqueGénérer son activité par la recommandation<ul style="list-style-type: none">Les formes de la recommandationLes vertus de la recommandation

Moyens, méthodes et outils pédagogiques

- Méthodes / outils utilisés pour favoriser l'appropriation des connaissances et compétences
 - La méthode démonstrative
 - La méthode interrogative
 - La méthode expérientielle.
- Moyens, méthodes et techniques d'animation mis en œuvre :
 - Supports PPT
 - Films
 - Sketchs de vente

Formation Commerciale Initiale

Tout comprendre pour tout vendre

ÉVALUATION

Étapes d'évaluation des acquis

Plusieurs niveaux d'évaluation :

- En début de formation : FAQ des apprenants par rapport au programme de formation présenté
- En cours de formation : chaque apprenant liste les best practices après le travail de chaque notion ce qui permet au formateur d'en contrôler la bonne compréhension
- En fin de formation : le formateur s'assure d'avoir traité toutes les questions des apprenants, contrôle si des questions et incompréhensions demeurent. Il évalue par des questions orales et des mises en situation tout au long de la formation.

Démarche qualité

- Documents mis en place pour que le stagiaire et le client évaluent la qualité de la formation
- A chaud : fiche satisfaction stagiaires et client + fiche satisfaction financeur
- A froid : Fiche de pertinence des apports de formation à 3 mois

Validation

- Attestation individuelle de fin de formation mentionnant les objectifs et le résultat de l'évaluation des acquis.